

最新维稳督导工作简报 督导工作计划(优质5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

维稳督导工作简报 督导工作计划篇一

紧紧围绕全区教育改革发展的中心工作，以“四个转变”切实加强对学校的监督、指导、评估和服务，全面规范学校办学行为，提升学校现代化管理水准，为推动我区教育事业规范、内涵、科学、优质均衡发展发挥积极作用。

二、目标任务

1. 做好迎接“全国义务教育发展基本均衡区”国家监测、复查工作，确保指标、数据达标。
2. 积极申报“省级义务教育优质均衡改革发展示范区”创建工作，确保申报成功，顺利通过评估验收。
3. 做好迎接“新一轮县级政府教育工作督导考核”省级抽查工作。
4. 深入推进责任督学挂牌督导工作，责任督学进校开展“一日督导”。
5. 深入推进管办评分离，完善第三方评价实施方案；积极探索向第三方评价机构购买服务，分别选择1所小学、1所中学进行试点。

6. 探索建立学校发展性评价制度，扎实开展综合性、专题性、需求性、随机性督导评估，严格执行“五严”规定，规范学校办学行为，促进学校内涵发展。

三、工作措施

1. 坚持“四个”转变

(1) 推动督导职能由“重督查”向“重指导”转变，以优质的督导服务助力学校科学发展。

(2) 推动督导内容由“全面”向“局部”转变，由关注规范办学行为的全面督查，转向制约学校发展的重要因素和学校急需解决的问题，聚焦学校发展，解决实际诉求。

突出重点、自主制定学校发展规划，督导室要把握好规划的方向性、发展性、可行性。

(4) 推动督导主体构成由“单主体”向“多主体”转变，逐步引入第三方社会机构，委托社会组织共同参与开展教育评估监测，切实提高督导工作的客观公正和生命力。

2. 创新“三个”机制

(1) 科学重组督学队伍，进一步提升督导效能。推进督导机构建设和督导人员配备，成立区督导委员会，调整充实专、兼职督学队伍，拟聘任专职督学3人、特约督学5人、兼职督学28人、挂牌督导责任督学4人，建立符合新形势下督政与督学需要的较为完备的督学队伍。

(2) 创新推出培训模块，进一步丰实督学底蕴。督导工作事在人为，但打铁还需自身硬。深化督学培训工作，计划邀请无锡督导专家集中培训1次，分别赴上海闸北区、无锡崇安区、成都青羊区考察学习发展性督导评价、责任督学挂牌督导、

第三方督导评价经验。采取集中培训和自主学习相结合，学习上要努力做到“先一步、快一拍、深一层”，要成为“教师的教师、校长的教练”，不断提升督学的学习力、督导力、执行力。

(3) 切实聚焦教育现场，进一步推进督导研究。教育督导注重“研”字，主要从三方面入手：一是从课题研究入手，提升教育督导研究力。二是从问题研究入手，提升教育督导效能性。三是从制定“规程”入手，提升“一日督导”规范性。“一日督导”坚持做到“一、二、三、四”，即坚持“一个标准”，客观公正，服务学校发展；把握“两个尺度”，严而有格，实而不虚；发挥“三个优势”，信息优势，经验优势，智力优势；实现“四个公开”，文件公告督查内容，集体公示督学名单，投诉电话实行公开，三级责任人全区公布（省、市、区督学三级组成的专兼职互补的督学责任区督查网络）。

3. 推进“四大”工程

排名，无重点班、特色班。加大随机督导的频次，建立随机督导的常态机制，重视常态，反对突击，促进学校规范发展、科学发展，全面提升学校的办学品质。实施学校发展性评价，扎实开展综合性督导、专题性督导、随机性督导和需求性督导，确保学校办学行为规范。

(2) 推进中小学责任督学挂牌督导工程。争取区委区政府的支持，将督学责任区工作经费纳入财政预算，确保责任区工作有序开展。认真落实《清河区中小学校责任督学挂牌督导实施方案》，适当调整责任区督学，进一步明确职责任务与要求。扎实开展随访督导工作，以省、市中小学素质教育督导评估方案为基本依据，紧紧围绕提高教育教学质量、全方位落实素质教育这一中心，开展对学校管理、招生收费、课程开设、教育教学、师德师风、课业负担、安全卫生等情况进行督导，全面落实责任督学挂牌督导工作，力求做到督学

工作“月通报、年考核”，接受责任区学校和社会的监督。

(3) 推进中小学素质教育督导工程。根据市督导室部署，整合引导发展，建构中小学素质教育督导考核评价体系。根据《省教育厅省政府教育督导团关于印发〈江苏省中小学校素质教育督导考核实施细则〉和〈江苏省中小学校素质教育督导考核标准〉的通知》[苏教督〔20xx〕4号]文件精神，积极整合中小学素质教育考核和综合督導體系，启动2所中小学素质教育督导评估工作。

(4) 推进第三方评价工程。加强与专业机构的合作，开展第三方教育评价制度的研究，在部分项目上试点第三方督导评价，确保教育评价更加科学、客观、公正。完善教育教学评价制度，重点是完善学生综合素质评价制度和学校发展性评价制度，切实增强每个学生的进取自信心、每所学校的发展自信心。学生综合素质评价要坚持记实、民主、公开原则，做到客观真实、公开透明，探索推进学生综合素质评价与考试招生的更紧密挂钩。学校发展性评价要引进“增值评价”方法，重在考核学校在促进不同情况学生进步方面的努力程度和实绩。

4. 完成“两个”创建

文件精神，细心研读文件，把握指标内涵，突出关键环节，会同区政府有关职能部门，建立创建监测责任、监督和问责机制。认真核查各项年报数据，对照指标，分析现状，逐条核查，做到每个数据有来源，每项材料“零误差”。认真部署满意度调查，第一时间制定方案，第一时间明确职责，强调纪律，确保调查结果的可信性。认真调研区情，按照“办实事、务真功、求实效”的原则，进行全方位调研，对优质均衡发展的现实基础、存在问题及路径进行深入思考和系统规划。

(2) 扎实做好“全国义务教育发展基本均衡区”年度监测复

核工作。继续围绕义务教育均衡主题，根据教育部义务教育均衡发展年度监测要求及督导评估整改要求和教育现代化建设要求，开展义务教育均衡发展薄弱环节整改情况专项督导，重点督导“国检”中各校存在的薄弱环节、规划项目的整改实施情况，进一步推动政府落实教育责任，促进义务教育优质均衡发展，为推进教育现代化建设奠定更为坚实的基础。

5. 建立“一个”体系

围绕“教师幸福、学生快乐、群众满意”三个维度，努力建立以目标考核、绩效考核、办学满意度考核为主的绿色评价体系。探索督导工作与其他科室相关工作的融合和结果共用的有效方式，提高工作效率，力争统筹“同工作不同部门的评价一致性”。每次督导评估结果按比例纳入第三方评价体系中，对学校年度工作目标考核、办学绩效考核、评优、验收等合为一项工程，一次完成。

附：20xx年清河区教育督导工作行事历

20xx年2月27日

20xx年清河区教育督导工作行事历

一月份：

1. 市、区级目标台账资料准备；
2. 编制《2104年度中小学目标考评方案》；
3. 20xx年教育督导工作总结；
4. 拟定20xx年工作要点。

二月份：

1. 制定20xx年区教育督导工作计划；
2. 完成2104年度中小学目标考核工作；
3. 整理业务档案，做好资料归档登记工作。

三月份：

1. 开展课程执行情况随机督查；
 2. 制定中小学发展性目标；
1. 做好“全国义务教育发展基本均衡区”年度监测复核台账资料；
 2. 下校开展学校办学成功经验和发​​展瓶颈问题督导调研；
 3. 赴成都青羊区考察学习第三方评价工作；
 4. 下发《20xx年度中小学目标考评方案》。

五月份：

1. 对学生过重课业负担进行进行专题督导调研；
2. “省义务教育优质均衡改革发展示范区”申报资料审核归档；

3. 迎接“新一轮县级政府教育工作督导考核”省级抽查。 六月份：

1. 开展“减负万里行·第3季”活动；
2. 召开责任督学挂牌督导工作阶段总结交流会议；

3. 外聘周边县区学科专家开展专题性督导评价。

七、八月份：

1. 总结上半年教育督导工作，布置下半年教育督导工作任务；

维稳督导工作简报 督导工作计划篇二

根据学校20xx—20xx学年第二学期的教育教学工作计划和创建国家级示范校的目标和要求，为进一步加强教学内涵建设，确保教学工作中心地位，加强教学评价、督导制度的建设和规范运行，搞好以课堂教学为中心的各个环节的检查，提高对教师教学质量的评估，推动良好教风、学风、考风的建设，从而全面提高教学质量，制定本学期教学督导工作计划。

（二）提高课堂教学的质量评价力度；

（三）加强对各教研组教研活动的检查力度；

（五）逐步完善教师教学质量评价机制，完成教师教学质量评测。

（四）重点做好学生评教中问题突出教师的跟踪督导和整改帮扶工作；

（七）加强对重点专业实训课的督导，认真抓好实践教学质量提高工作；

（八）认真做好青年教师的业务培训和教学指导工作，提升青年教师的业务水平。

（五）随机抽查学生上课和实习实训情况，关注学风建设情况；

（七）督促已经立项的课题研究，按照研究计划阶段性完成课题研究任务；

（九）定期出教学督导情况通报，及时反映学校的教育教学管理等方面的实际情况。

（一）督导组成员认真学习相关教育教学理论，努力提高自己的督导水平；

（二）深入到教师中去，倾听教师的心声和意见；

（三）深入到学生中去，了解学生对教师的评价和要求；

（四）及时将教师的想法和领导的要求进行沟通，和谐干群关系；

（五）走出去学习兄弟院校教学督导经验；

（六）认真填写各种表册，搞好教学督导原始资料的积累工作。

（十）期末安排教师校本培训，培训内容为课件制作等。

维稳督导工作简报 督导工作计划篇三

一、在市场督导中，始终以良好的服务和认真的态度完成工作，树立诚信形象，维护公司名誉。

二、深刻了解客户的需求，解决客户存在的问题，树立公司人性化管理信心，使自身更加具有权威。

三、做销售也就是做人，不管面对的是促销员态度、产品问题甚至客诉，用合适的沟通方式提出实事求是的解决方案，来保证公司的利益，尽好服务于客户的义务。

四、把握好区域客户动态、价差体系、销售结构、工作流程等流程，进一步为客户设身处地的服务。

五、以积极良好的的工作态度，完成好工作计划，增强与客户的沟通，及时发现问题并解决问题。

一、巩固现有市场：通过合理有效的方式（活动）巩固现有市场对公司的认可度，调动现有市场的积极性。

二、融入市场：了解市场信息，为公司掌握市场情况提供最真实的资料，也为公司的下一步战略定位提供依据。

三、指导市场：正确指导各种工作流程、原则以及执行公司各项管理制度。

四、监督市场：维护公司和市场合作者的权益，团结市场，时时刻刻记得向公司汇报最新的市场动向。

一、通过培训，增强导购的产品知识专业化和对客户服务的专注性，随时保持跟公司一致的步伐，不断挖掘导购的潜力，培养和规划等，以此来增强导购员的归属感和荣誉感。归属感可以给促销员一种全情投入的专注，荣誉感可以使导购员在向顾客介绍产品时具有更强的说服力，而且可以使他们拥有与企业共同自豪。这种“专注”与“自豪”的增强，无形当中就大大提升了促销员对企业的忠诚度，从而对销售业绩树立了更大的信心。

二、多点沟通多点关心，让员工感觉温暖，巡店时，与导购建立良好的沟通，通过交流了解他们的工作处境和需求。同时，做为一个承上启下的督导来说，必要时考虑向公司申请为导购员专门开展的一些活动，以体现企业对员工的关心、关爱之情，让员工以一颗感恩的心更加努力的工作。

在与导购建立良好沟通的基础上，以合理的晋升、精神/物质

奖励（申请允许情况下）带动工作积极性，在完成工作计划基础上更进一步突破。

一、周边市场的调查

掌握市场动态，了解消费人流去向，确定销售状况较好的竞争对手，分析与对手相比我们存在的问题（是不是陈列摆设问题？是不是卫生清洁问题？等）决定有效处理方式，马上改善。

二、观察导购员

观察导购的专业知识，待客礼貌礼仪以及销售技巧等情况。

三、店内检查

检查产品陈列规范以及相关卫生状况，同时留意并记录顾客的建议，主要是我们的产品方面。查阅销售记录和库存数量，以做好备货准备。

根据以上几点，结合店面实际情况给导购员提出合理的方案和建议。

四、沟通协调

针对以上巡店的问题点，与市场相关人员进行相关问题的沟通协调，保证销售开展顺利。

五、记录、报告，对每次拜访客户做好总结，汇总，分析。通过对市场销售环境的监督、发现、反映、解决，进一步加强公司品牌效应，赢得顾客的认可，最终达到公司和客户的双赢。具体实施按照公司的相关制度和要求去进一步执行！

教学督导部自成立以来，始终以监督学生学习情况为己任，以检查学生出勤为主要职责，工作中坚持严谨认真的作风，

为学院的教学工作做出了自己应有的贡献。在新一任部长的领导下，我部将秉承严谨、严肃、严格的优良传统，将督导组的工作努力做到完美。

新学期，我们将继续完善我部的工作，计划如下：

（一）加大对旷课同学的处罚力度

- 1、旷课一次者，给予当事人通报批评处分，综合测评扣0.5分；
- 2、旷课两次者，给予当事人警告处分，综合测评扣3分；
- 3、旷课三次或三次以上者，给予当事人严重警告处分，综合测评扣5分。
- 4、班级旷课人数超过20%，对该班级给予通报批评处分。

（二）完善对迟到同学的处罚方式

- 1、迟到一次者，给予当事人口头提醒；
- 3、班级迟到人数超过30%，对该班级给予通报批评处分。

（三）调整请假制度

请假的同学，须由班级负责人持假条在查课现场登记。严禁出现后补假条的现象，特殊情况，应由学委持假条及有辅导员签字的情况说明于指定时间到209登记。

（四）严肃查课纪律

- 1、替答到者，给予当事双方警告处分，综合测评扣3分；

（五）实行优秀鼓励制度

对出勤情况较好的班级给予公开表扬。

（六）细化查课登记制度

规范登记方法，印制查课记录表、旷课人员表、假条登记表、假条核实表，规范填写，杜绝伪造与涂改。统一规定情况说明格式，印制统一的情况说明单。

计划的制定贵在坚持，未来的工作，我部将一如既往的坚持以上制度，坚持工作原则，不断完善，积极进取，逐步把督导部建设成为纪律严明，办事公正，工作认真的学生会精英团队。

维稳督导工作简报 督导工作计划篇四

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻党的十七大精神，做好信访工作，化解矛盾，维护稳定，凝聚人心，以提高教育教学质量促稳定，以稳定为安乡教育形象攀升保驾护航，努力构建稳定、和谐校园，创造良好的信访工作运行机制。我们将和上级党委机关保持高度一致，积极认真落实好信访工作的各项目标任务。

组 长：鄢忠林

副组长：金永祥 严平安

成 员：陈章富 蒋兴怀 陈仕明 黄大双 乔伟

继续实现近年来在职教师和退离休教师无一人越级上访或参与集访的良好势头，进一步抓好各项措施的落实，拿出切实可行的方法，努力实现我校20xx年无信访案件发生，无一人到县或县以上单位上访或参与集访、群访，以此促进我校各项工作的正常开展。

学校成立以鄢忠林为组长，金永祥、严平安为副组长，陈章富、蒋兴怀、陈仕明、黄大双、乔伟为成员的信访工作领导小组，确立领导是信访维稳工作的第一责任人的意识，学校领导将自觉担负起关心群众疾苦，切实解决应该解决的信访问题的职责；担负起把影响稳定的倾向性信访苗头化解在校内、控制在校内的责任；担负起既要坚持改革又要处理好改革中出现的问题的责任；负起一旦发生集体上访，立即到一线做工作的责任；担负起抓好领导班子成员信访维稳工作责任制落实的责任。分管信访工作的领导要抓好上级有关信访工作指示和要求的落实，检查和指导信访矛盾排查和调处工作，主动协调解决校内的重大信访问题。把信访干部的思想、组织、业务和作风建设作为重要内容。

信访工作重点要放在真心实意解决实际问题上，全面落实首问责任制，认真做好初信、初访的处理，把问题一次性处理到位，主动引导教职工依法有序进行上访。及时做好信访记录，信息报送，情况反馈和督办落实工作。

1. 坚持信访法律法规宣传教育。

学校采取定期、不定期组织在职教职工学习有关信访工作条例和内容，组织教师认真讨论，营造依法治访和有序上访的良好氛围，同时通过条例的有关精神，让他们做到一切能从大局出发，一切从有利于稳定出发，一切从有利于促进教育教学改革、提高教学质量出发。

2. 坚持信访信息搜集回报制度。

3. 加大对重点人头的教育、感化和防控力度，确保无一人次去县局以上参与上访或集访。

1. 建立健全矛盾纠纷排查机制。以“发现得早、化解得了、控制得住、处理得好”为目标，开展定期或不定期信访问题和矛盾纠纷排查调处工作，每月对重点信访排查通报一次。

2. 建立健全领导接待群众制度和走访群众制度。继续坚持校长接待日制度，努力提高接待日的实效。
3. 建立健全调处督办责任追究机制，积极推广领导包案、挂牌督办“五定”责任制(定责任部门、定责任领导、定责任人、定办理要求、定办结时限)。加强与县教育局党委、信访办等有关部门的联系配合，整合力量、联合调处、共同督办。重点抓好久拖不决，可能引发群体性事件的信访问题的协调处理和重复访、越级访、信访积案等“老大难”案件。
4. 建立健全应急处置工作机制。要坚持属地管理、分级负责和“谁主管、谁负责”的原则，继续落实《处置工作预案》，明确责任分工，及时稳妥快速处置发生的各类异常上访。

总之，学校信访工作是密切联系教职员员工的重要渠道，是化解内部矛盾，促进学校改革、发展、稳定的重要工作。我们要进一步增强信访工作的责任感和使命感，扎实做好学校的信访工作。

维稳督导工作简报 督导工作计划篇五

一、在市场督导中，始终以良好的服务和认真的态度完成工作，树立诚信形象，维护公司名誉。

二、深刻了解客户的需求，解决客户存在的问题，树立公司人性化管理信心，使自身更加具有权威。

三、做销售也就是做人，不管面对的是促销员态度、产品问题甚至客诉，用合适的沟通方式提出实事求是的解决方案，来保证公司的利益，尽好服务于客户的义务。

四、把握好区域客户动态、价差体系、销售结构、工作流程等流程，进一步为客户设身处地的服务。

五、以积极良好的的工作态度，完成好工作计划，增强与客户的沟通，及时发现问题并解决问题。

工作思路：

一、 区域客户拜访：

1、巩固现有市场：通过合理有效的方式（活动）巩固现有市场对公司的认可度，调动现有市场的积极性。

2、融入市场：了解市场信息，为公司掌握市场情况提供最真实的资料，也为公司的下一步战略定位提供依据。

3、指导市场：正确指导各种工作流程、原则以及执行公司各项管理制度。

4、监督市场：维护公司和市场合作者的权益，团结市场，时时刻刻记得向公司汇报最新的市场动向。

二、 导购员管理：

1、 通过培训，增强导购的产品知识专业化和对客户服务的专注性，随时保持跟公司一致的步伐，不断挖掘导购的潜力，培养和规划等，以此来增强导购员的归属感和荣誉感。归属感可以给促销员一种全情投入的专注，荣誉感可以使导购员在向顾客介绍产品时具有更强的说服力，而且可以使他们拥有与企业共同自豪。这种“专注”与“自豪”的增强，无形当中就大大提升了促销员对企业的忠诚度，从而对销售业绩树立了更大的信心。

2、 多点沟通多点关心，让员工感觉温暖， 巡店时，与导购建立良好的沟通，通过交流了解他们的工作处境和需求。同时，做为一个承上启下的督导来说，必要时考虑向公司申请为导购员专门开展的一些活动， 以体现企业对员工的关心、

关爱之情，让员工以一颗感恩的心更加努力的工作。

在与导购建立良好沟通的基础上，以合理的晋升、精神/物质奖励（申请允许情况下）带动工作积极性，在完成工作计划基础上更进一步突破。

三、 店铺管理

1、 周边市场的调查

掌握市场动态，了解消费人流去向，确定销售状况较好的竞争对手，分析与对手相比我们存在的问题（是不是陈列摆设问题？是不是卫生清洁问题？等）决定有效处理方式，马上改善。

2、 观察导购员

观察导购的专业知识，待客礼貌礼仪以及销售技巧等情况。

3、 店内检查

检查产品陈列规范以及相关卫生状况，同时留意并记录顾客的建议，主要是我们的产品方面。查阅销售记录和库存数量，以做好备货准备。

根据以上几点，结合店面实际情况给导购员提出合理的方案和建议。

4、 沟通协调

针对以上巡店的问题点，与市场相关人员进行相关问题的沟通协调，保证销售开展顺利。

5、 记录、报告，对每次拜访客户做好总结，汇总，分析。通过对市场销售环境的监督、发现、反映、解决，进一步加

强公司品牌效应，赢得顾客的认可，最终达到公司和客户的双赢。具体实施按照公司的相关制度和要求去进一步执行！